

ワシントン
現地
レポート
Seattle

住宅建材国際展示会 不況期でも120名余の日本人参加者 広がり見せる海外からの参加国

4回目を迎える住宅国際展示会（主催：エバグリーン・パートナーシップ、本部：タコマ市）がワシントン州シアトルの港にある「ベル・ハーバー国際会議場」にて1月11（月）から3日間にわたって開催された。

「北西部一帯の建材供給会社と環太平洋地区の建設業界との交流」を狙いに1996年から始まった同展は、各国の通訳者を配置したり、外国語に翻訳された資料など、必ずしも英語を使わなくても商談

や情報交換ができることを売り物にしている。事実、今回も日本語はもちろん、中国、ロシア、韓国の通訳者を配置させていた。いわば「自国にいる感覚での商談」が可能なので、見本市的な一般の展示会と比べると実質的な仕組みになっている。今回より開催場所をシアトルに移し、利便性を高めた。同展には、各社の展示ブースのほか、住宅視察ツアーやセミナーも組み込まれている。それぞれについてレポートする。

〔展示会場〕

国際会議場大ホールに設置された展示会場には82社が専用ブースを設置。アジア地域での不況を前にした出展だけに、参加企業の胸中にも複雑なものがあるだろうが、「継続的な営業姿勢を保ち続ける



バブル反映し盛況だった NAHB 独自情報の収集に励む日本人来場者

住宅建材国際展示会の2日後からテキサス州ダラスにて「NAHB全米ホームビルダーズショー」が開催された。全米最大の展示会として日本でも定着している同展示会だが、残念ながら今年は、日本からの来場者は大幅に減った。低迷の続く日本やアジアとは対照的に、バブル経済で活況を呈する米国住宅産業。会場はそんな熱気につつまれていた。昨年も同じ会場ただけに「変わり映えしない」との声も聞かれたが、新製品やデザイントレンドなどのチェックに余念のない日本人ビルダーがいるのは印象的だった。「変わるのも情報なら、変わらないことを知るのも情報。なぜ変わらないのか、その背景を知ることが市場を掴むことになる」と群馬県の建材商社

の社長は語っていた。また東京の建材商社から出張で来ていた人は、外壁材、ドアなどに防火・準防火地域で使えるような材料があると、パンフレットをたくさん小脇に抱えていた。景気の動向は、来場者数などマクロの面に作用するが、そのようなマスの動きとは関係なく、自分の目で情報収集を続ける人が多いように見受けられた。何人かに販売実績を伺ったら、前年比で同じか1、2割程度のダウン。しかし、将来については十分な自信をもっていった。自分達だから提供できるオリジナリティーがその理由にあった。

淘汰が激しいと言われる日本の住宅産業だが、生き残っていく会社にはそのような独立独歩型の戦略家がいるのかも知れない。

<以上、「住宅建材国際展示会」「NAHB」ともに
取材/撮影 (有)インターワークス、東京 佐藤克己>

ことがお客との信頼につながる」（パネルメーカーA社）、「アジア地域といっても様々。日本はちょっと元気がないが、中国は元気。拡大する経済力を支えに、住宅投資の可能性を捜しているようだ」（コンソリデータP社）と、顧客との関係を長期的、多角的に捉えようとしている。海外からの参加者はのべ約250名と昨年比で大幅減。日本からはその半数となっており、この不況期に多いと見るか少ないと見るか別れるところだ。大阪からきた中島さんは、「住宅の展示会場はどこも厳しいが、新しい情報を絶えずカバーしていかないとお客への説明が弱くなる」と継続的な情報収集の重要性を語る。「海外ユーザーのための展示商談会」という狙いは世界的な不況のなかでも着実に浸透しているようで、アジアをはじめ今回はオーストラリアやノルウェーからのユーザーもあつた。

「セミナー」
展示会に付帯して開催されたセミナーにはいくつかあるが、なかでも日本向けに用意された特別セミナーでは、「日本の気候にふさわしい窓の取付けと湿気対策」と題

した、テーマを絞りこんだ講義が行なわれた。輸入窓がすっかり定着した昨今、台風や高温多湿によるトラブルも出始め、そんな問題の解決につながればとワシントン州政府が主催した。講師は州政府の住宅担当コーリン・ジョンソンさんとベイツ技術学校のジョン・ピーターキンさん。スライドや実物の窓を使ってのセミナーは具体性に富み、「わかりやすかった」との声も聞かれた。

〔住宅視察ツアー〕

シアトル郊外のイサックアで開発・分譲中の「イサックア・ハイランド」では、ホーム・コンピューティングを先取りした未来型コミュニティが話題になっており、その現場の視察が行なわれた。今流行りの「SOHO」をコミュニティ全体で実現させようというもので、在宅勤務が可能な設備が各個に組み込まれている。仕事のみならず、洗濯の注文や銀行手続き、食料品などの買い物など日常生活の雑事もコンピュータで処理できるなど、「生活のハイテク」が進んでいる。近い将来、地元のマイクロソフト社も開発する計画があり、未来型住宅のモデルが次々と具体的な姿を現している。

ワシントン州住宅建材セミナー '98冬期・報告

昨年12月初旬、ワシントン州の6企業が来日し、広島、松山、神戸、名古屋、岡山の5都市にわたり、輸入建材に関する最新情報や商品説明を提供する住宅建材ミッションを行った。参加企業はコンソリデータのパックリム・ビルディング・サプライ、カスケード・コンポーネンツ、立共インターナショナル、モールディング製造会社のサウダー・



モールディングズ、窓・ドアメーカーのジェルド・ウエン、冷暖房・計画換気システムのユニバーサル・テクノロジー社の6社だった。各開催地では、パックリム・ビルディング・サプライ社による「北米住宅のCAD設計、インチ・フィートとメートルの互換性」と

題したメインセミナーをはじめ、各企業の企業案内と製品説明等を行った。参加側は、特定の商品に関する情報を入手したり、輸入建材の供給会社を探したりするなど、具体的な目的をもってセミナーに臨んでいた企業も多く、熱心に講義に耳を傾けていた。セミナー後に設けられた「ミニ展示会」の時間では、講義中とはひと味違ったりラックスした雰囲気の中で、参加者とワシントン企業担当者間で名刺交換や質疑応答がなされていた。個別商談会形式で特定の企業と打合せをしたりする参加企業も見られ、参加側はそれぞれが各々のスタイルで意欲的に親交の発展に取り組んでいた。